Augmentez l'impact de vos entretiens de vente

Code : COE-10

Durée : 3J / 21H

Prix/Per. : 1 280 € HT

Groupe de : 6 max

Formateur :
Consultant expert en relation client et management commercial.
Formateur confirmé.

Objectifs :
Maitriser des méthodes éprouvées et les règles fondamentales d'un entretien de vente réussi pour vendre plus et mieux.

Profil stagiaire :
Technico-commerciaux, ingénieurs commerciaux, responsables comptes clés souhaitant améliorer leurs performances.

Pré-requis :
Avoir une première expérience de la vente

S'INSCRIRE

www.effiskill.com

Parc d'activités Sacuny,
256 Av. Marcel Mérieux
69530 Brignais

infos@effiskill.com
Tél. : 04 72 18 51 18
Fax : 04 72 18 51 42

Dans ce contexte économique difficile, cette formation vous permet d'acquérir une méthode efficace et les règles essentielles pour améliorer la performance de vos visites client. Les fondamentaux de l'acte et de l'entretien de vente sont revus à partir de l'expérience éprouvée de vendeurs confirmés.

Compétences visées :

- Maîtriser les étapes d'un entretien de vente pour augmenter son niveau de prise de commande avec aisance.
- Savoir analyser les enjeux d'une visite client pour gagner en efficacité
- Améliorer son savoir-faire, sa force de dissuasion en situation de vente

Programme :

Les deux atouts majeurs d'un vendeur performant :
Quel comportement adopter pendant l'entretien ?
Comment aborder chaque étape de la vente ?

Les avantages d'une bonne préparation :
Que doit-on préparer ? Comment ?
L'évaluation des forces en présence et des enjeux pour chaque partie.
Qu'est-ce qu'un bon objectif de visite client ?

Réussir le premier contact et créer une synergie gagnante :
Savoir établir un premier contact positif, l'attitude constructive.
Les incontournables d'une introduction réussie.
Comment susciter la confiance et fédérer l'intérêt du client ?

Comment mener une bonne découverte du client ?
L'écoute active : mode d'emploi et outils.
Comment connaître les points clés qui motivent la décision ?
Evaluation et compréhension des enjeux.

Argumenter avec persuasion et réfuter les objections avec brio :
Le mécanisme de l'argument, la force de la preuve.
Implication et adhésion du client.
Les différents types d'objections et leurs parts émotionnelles.
Les techniques efficaces de réfutation.

Conclure l'entretien avec succès :
La présentation du prix.
Déceler les signaux d'achat et l'ouverture d'une négociation*
Les techniques de conclusion d'un acte de vente.

* *Voir notre formation : Négociation commerciale, techniques et comportements*

Choix pédagogiques :

Apports théoriques ponctués de nombreux exemples
Méthode participative et vivante

Déclaration d'activité enregistrée sous le N° 82 69 10495 69 auprès du préfet de la région Rhône-Alpes.